

一人でも多くの人が少しでも

幸せに働く社会を、共に創る

# 「最高の事業パートナー」となるために。



顧客以上に顧客を思う—アドバブランド、確立へ。



お客様から選ばれる存在になるために必要な力。それは、お客様の文化や風土、事業を深く理解する力です。そこで私たちは、「顧客以上に顧客を思う」という共通言語のもと、お客様のことを誰よりも分かろうとする”アドバブランド”的確立を目指す取り組みをスタート。採用成功や事業発展に欠かせない存在となるために、一人ひとりが強みを伸ばし、アドバに関わるすべての皆様に貢献します。目標は「アドバのあなたに任せたい」と全社員が指名される会社となること。実現に向けて、一人ひとりが努力を続けます。

お客様の事業発展に貢献する  
オンリーワンのビジネスを生み出す。

お客様の組織課題が多様化するいま、私たちも新しいソリューションやサービスを生み出す企業にならなくてはなりません。例えば人材の活用度や定着度を向上させるなど、多くの課題を解決する事業で、理念である「一人でも多くの人が少しでも幸せに働く社会を、共に創る」を具現化します。お客様にとって採用は手段であり、目的ではありません。採用成功でナンバーワンを目指すと同時に、お客様の事業発展に貢献できるオンリーワンのビジネスを創造する。この実現を目指し、私たちは改革を進めています。



必要なのは、強い当事者意識と主体性。  
挑戦し続ける仲間を待っています。

これからのアドバに必要なのは、「主体性」を持った仲間です。これまでの常識にとらわれる必要はありません。深くお客様を理解しようとする姿勢を大切に、自ら企画を生み出し、アグレッシブに実行する。ひたすらにお客様を思い、貪欲に挑戦していく。そんな仲間と働けることを、私は強く望みます。大変な経験をすることもあるでしょう。それでも失敗を恐れず、困難すら楽しみながらお客様にまっすぐ向き合った先にあるものこそが、成長です。アドバは全力でその挑戦を応援します。



## 取締役社長 織田 章裕

1985年	リクルート入社 名古屋配属
1991年	首都圏ガテン事業部立ち上げに伴い 営業マネージャーとして横浜拠点へ異動
1994年	リクルート首都圏再編に伴い マネージャーとして横浜リクルート立ち上げ
2001年	首都圏採用総合企画部 部長
2004年	首都圏営業統括部 部長
2008年	名古屋支社長 兼 HRM東海社長
2011年	首都圏営業統括部 兼 キャリアデザイン開発室 室長
2014年	リクルート退職 アドバ取締役副社長
2020年	アドバ取締役社長



お客様の声が  
パワーの源。  
頼られるって、  
幸せなんだ。

2021年4月入社  
WEB戦略実現事業部 営業 桶谷 優美香



### 職種・役割

飛び込んだのは、  
正解もゴールもない求人広告の世界。

誰かの人生に影響を与える仕事をしたいという想いから、アドバに入社しました。タウンワークやリクナビネクストなどの求人媒体を使って、さまざまな企業の採用活動をお手伝いするのが私の仕事。1年目は、社会人マナーから商品知識、アポイントの取り方、原稿発注、掲載、効果測定まで、求人広告の営業としてひと通りの流れを身につけました。しかし、どんなに優れた広告でも「絶対に採用できる」という保証はありません。すべての仕事が、お客様との信頼関係の上に成り立っています。



やりがい・価値

「もし採用できなくても後悔しない」  
お客様の信頼が、プライドになった。

私が担当したお客様の中で特に印象に残っているのが、施設の清掃事業などを手がけている企業。支店長様と毎日のように電話でお話するうちに、求人のお悩みだけでなく現場の困りごとや社内フローの相談もしていただけるようになりました。求人ニーズのある現場から私に直接ご依頼いただくフローを提案してからは、支店長様の負担も軽減。「もし採用できなくても優美香さんの思うベストプランなら後悔しない」と言ってもらえたことは忘れられません。どうしても結果を出したいと強く思わせてくれたお客様の1人です。



目標 · 展望

届けたい人に、メッセージを伝える。  
どんな世界でも必要とされるノウハウ。

入社2年目にホームページや採用サイトの制作を行うWEB戦略実現事業部へ異動。またゼロからのスタートだと思い正直最初は戸惑いました。しかしいざやってみると「誰に何を伝えどう行動させるか」が常に仕事の根底にあり、扱う媒体は変わっても、課題解決のプロセスは同じなんだと実感。もちろんまだまだ勉強すべきことはあります。実際に先輩の商談を見ていると、かゆい所に手が届く提案、鋭い観察眼、細かい気配りなど、自分に足りないことがあります。今は憧れの存在だけど、いつかは肩を並べて仕事をしたいです。



### ある1日のスケジュール

\*お客様対応で退社が遅くなることもあります



職種・役割

目まぐるしく変化する環境下で、  
自分の可能性が広がっていく。

前職は家具の販売員。より高度な提案力を身につけるためアドバに転職しました。自分の足でニーズをつかんで最適なプランを提案し、採用成功、その先の事業成長まで寄りそうのが営業の仕事です。3年目にリーダーを任されてからは、自分のノウハウを後輩に伝えつつ、チームの目標を達成するため数字を追いかけたり、Indeed拡販推進という明確なミッションのもと戦略立案も経験しました。30歳目前でマネージャーになり、今はメンバーの相談に乗ったり営業同行しながら担当グループの業績に貢献しています。



やりがい・価値

1人では得られない、  
影響力というやりがい。

マネージャーになって、メンバーからの相談を受けることも増えました。お客様の目標採用数に届かず、悩んでいたあるメンバー。目の数字にとらわれず、募集店舗ごとに採用の緊急度を見える化し、適性な目標数値を再設定してみようとアドバイスした上で、離職率という人手不足の根本課題についても一緒に考えてみたんです。すると数日後「新しい提案用の資料作ってきました！」とふっされた表情で報告にきてくれて。その変化が嬉しかったですね。大きく成長していく仲間の姿に、私自身も刺激をもらっています。

目標・展望

人材採用の枠にとらわれず、  
企業の未来をともに描ける存在に。

企業が求めている人材を採用することは、私たちにとってゴールではありません。お客様の事業が軌道に乗り、さらに発展していくために、今できることは?と毎日メンバーと一緒に考えています。「アドバのあなたと仕事をしたい」「あなたの提案ならやってみたい」そんな風にお客様から求められる営業・組織を育てることが、マネージャーとしての今のミッション。一人ひとりが自分の強みを最大限に発揮しながら、お客様への価値提供を中心から楽しめる環境をつくっていきたいと考えています。



入社後のキャリアマップ

2017年7月  
中途入社(前職:家具の販売)  
東海リクルーティング  
営業部配属

2020年4月  
チームリーダー  
就任

2021年1月  
Indeed推進へ  
異動

2021年10月  
関西リクルーティング  
営業部へ異動  
グループマネージャー就任

2022年4月  
総合企画営業部  
東海グループへ異動

夢が膨らみ、  
仲間が笑顔に  
なる瞬間が  
好き。

2017年7月入社

総合企画営業部 東海グループマネージャー 加藤 光





# 経験とスキルを武器に、第一線で活躍し続ける。

2012年4月入社

営業企画部 運用マネージャー 富田 萌

## 職種・役割

営業とともに運用企画を練り、メンバーとともに採用成功へと導く。

Indeed を運用する部署でマネージャーを務めています。運用とは戦略に基づき予算配分や原稿改善などを行い、採用成功に導くアプローチ。実行するメンバーをマネジメントしつつ、営業とともに運用企画を練ることも私の仕事です。運用は採用がうまくいか否かを決める、大きな決め手。だからこそ、掲載前に進捗確認や振り返りタイミングの計画を立て、運用中は他社よりも的確な改善を図ります。「アドバならではの運用」でお客様に貢献できることは、大きなやりがいのひとつです。



## やりがい・価値

いわば社内ベンチャー！ゼロから勉強して営業した、WEBチームの立ち上げ。

関東におけるWEBチームの立ち上げに関わったことは、特に忘れられません。現在は着実にノウハウも積み上げ、人員も増えつつありますが、当時は私を含めて3名のみ。まさに社内ベンチャーでした。苦労したことは、WEBならではの知識。企画やデザイン、システムなどもゼロから勉強しつつ営業を行うので、毎日があつという間。ただ、こうした日々が本当に刺激的でした。媒体にとらわれず、お客様のプラスになることは何でも提案できる。私の発想力や顧客理解力まで大きく広げてくれた、成長体験です。

## 目標・展望

この先も成長していくために、新規事業にも挑戦したい。

リクルーティングの営業からキャリアをスタートし、WEB事業の立ち上げ、運用のマネージャーと、これまでいろいろな経験をしました。だからこそ、この先も身につけてきたすべてのスキルを活かし、第一線で働きたいです。そして私事ですが、これから産休に入ります。復帰する頃、アドバはきっと新規事業を次々に生み出し、躍進していることでしょう。そんなパワーアップしたアドバで新しい事業に挑戦したいです。新しいことに挑むと、人は必ず成長する。いろんな部署を経験してきた私は人一倍知っています。

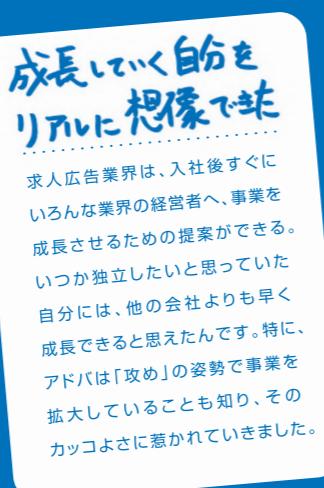
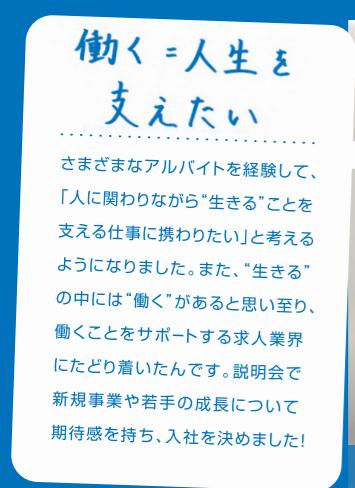
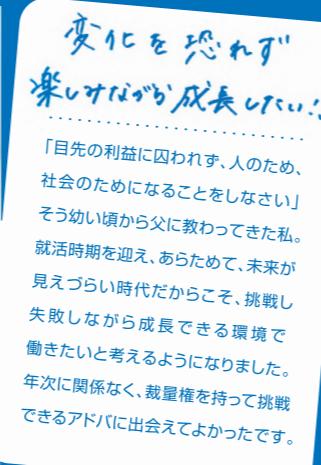
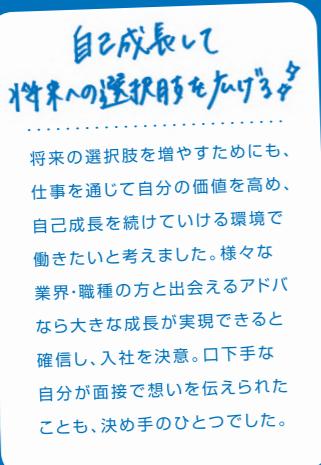
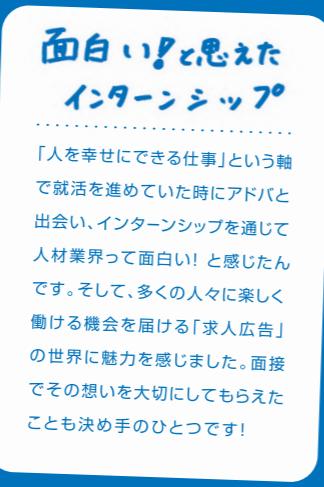
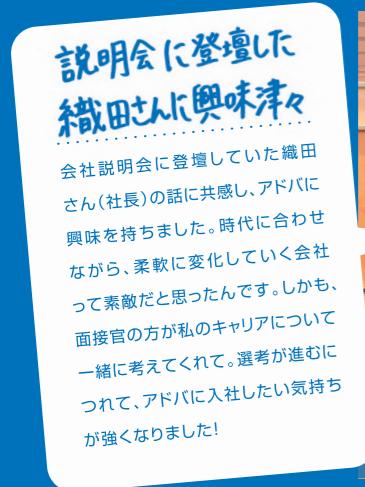


## 入社後のキャリアマップ



# 先輩社員一問一答「入社理由は？」

先輩たちはどんな理由でアドバに入社したのか。アドバを知ったきっかけや、惹かれた点など、就活生だった当時を振り返りながら答えてもらいました！



# 先輩社員一問一答「成長できた？」

得意なことが増えたり、自分の意外な面を発見できたり…。アドバには成長できる機会が盛りだくさん。あなたもきっと、ひとり回りもふた回りも進化した自分に出会えますよ！

